

mig · conversación estratégica

SESIÓN 1 DE 2

Redes que **conversan** y venden

Marketing digital práctico para atraer personas, generar confianza y convocar a la muestra empresarial. Empezamos por la estrategia, no por la herramienta.

3 horas

Emprendedores de la muestra

Buga, Valle

— LA IDEA QUE ATRAVIESA TODO

La IA ayuda a crear más rápido. No reemplaza la estrategia, la conversación ni el conocimiento del cliente.

POR ESO NO EMPEZAMOS POR CHATGPT NI CANVA. EMPEZAMOS POR QUÉ PUBLICAR Y PARA QUIÉN.

— LO QUE TE LLEVÁS HOY

Al terminar la sesión, vas a tener en la mano:

Una ruta de contenido

Idea clara de tu cliente y 3 ideas de contenido para tu negocio.

WhatsApp Business listo

Tu canal preparado para recibir y atender interesados.

Una publicación + CTA

Creada para generar conversación e invitar a la muestra.

— CÓMO USAMOS LAS 3 HORAS

La ruta de hoy

0:00	Diagnóstico y activación	LÚDICO
0:20	Redes sociales como motor	CONCEPTO
0:45	Los tres tipos de contenido	PRÁCTICO
1:20	Ejercicio: convertí una idea en publicación	MANOS
1:45	De la interacción a la venta consultiva	CONVERSACIÓN
2:15	Meta Business Suite	MANOS
2:40	WhatsApp Business y publicación	MANOS

Antes de aprender, miremos lo que ya hacés.

¿Qué publicaste la última vez?

¿Y qué querías que hiciera la persona después de verlo?

¿Tu perfil parece negocio o catálogo?

¿Las personas entienden qué problema resolvés?

Dinámica: clasificamos publicaciones en valor, confianza o venta. Y en cada una preguntamos: **¿qué quiere que haga la persona después de verla?** Eso se llama intención.

— BLOQUE 2 · REDES COMO MOTOR

Las redes son el motor. El contenido es el **combustible**.

Contenido

Redes (motor)

Interacción

WhatsApp

Venta

La venta es el destino, no el punto de partida. El error común es saltar directo de **producto** → **precio** → **compra**, cuando el cliente necesita **conocer** → **entender** → **confiar** → **preguntar** → **decidir**.

— MÉTRICAS EN LENGUAJE SENCILLO

Los likes muestran reacción. Los mensajes muestran **intención.**

Alcance Cuántas personas lo vieron

Guardados El contenido fue útil

Compartidos Fue relevante para otros

Comentarios Generó conversación

Mensajes Generó intención

Ventas La conversación terminó en decisión

Un mensaje puede valer más que cien "me gusta". No todas las interacciones pesan igual.

— BLOQUE 3 · TIPOS DE CONTENIDO

Tu contenido cumple **3 funciones.**

1. Valor

"Te ayudo antes de venderte." Consejos, errores comunes, demostraciones.

2. Confianza y visibilidad

"Te muestro quién soy y por qué creerme."
Proceso, historia, testimonios.

3. Venta

"Te presento una solución y cómo avanzar."
Beneficio, condiciones, CTA.

— LA MEZCLA QUE EVITA EL CATÁLOGO INSISTENTE

Una guía simple para empezar.

40%

Valor

Ayuda, enseña, entretiene

40%

Confianza

Muestra quién está detrás

20%

Venta

Presenta la oferta

No es una ley del algoritmo. Es una guía para que tu cuenta no se vuelva un catálogo que solo insiste en vender.

— BLOQUE 4 · EJERCICIO PRÁCTICO

Llená tu tabla y armá una publicación.

Idea de Valor

¿Qué le enseñás a tu cliente sin venderle nada?

Idea de Confianza

¿Qué le mostrás de tu proceso o tu historia?

Idea de Venta

¿Qué oferta presentás para la muestra?

Elegí UNA de las tres y convertila en una publicación real, con su llamado a la acción.

— BLOQUE 5 · DE LA INTERACCIÓN A LA VENTA

No arranques con "¿quieres **comprar**?"

Preguntar

Escuchar

Comprender

Recomendar

Preguntá: ¿qué estás buscando? ¿para quién lo necesitás? ¿qué problema querés resolver? ¿cuándo lo necesitás? Entender el contexto antes de soltar una lista de productos.

— EL MISMO "¿CUÁNTO VALE?", DOS RESPUESTAS

La diferencia que **abre o cierra** la venta.

Respuesta tradicional

"Vale \$50.000."

Corta la conversación. No sabés para qué lo quiere ni cómo ayudarlo a decidir.

Respuesta consultiva

"Hola, gracias por escribirnos. Para recomendarte la mejor opción, ¿lo buscás para vos, para regalar o para una ocasión especial?"

No es esconder el precio. Es entender el contexto antes de convertir el chat en un catálogo.

Solo lo necesario para el evento.

Vincular FB + IG

Las dos cuentas en un solo panel.

Bandeja de entrada

Responder comentarios y mensajes en un solo lugar.

Programar una publicación

Dejar contenido listo para que salga solo.

Revisar resultados

Lectura básica de qué funcionó.

Publicar vs. promocionar

Entender la diferencia antes de pagar.

Meta organiza tu presencia. No reemplaza una buena publicación ni una buena atención.

— BLOQUE 6 · WHATSAPP BUSINESS

Tu espacio de **conversación**, listo.

Perfil y horarios

Foto clara, descripción, horario.

Catálogo

Productos visibles con precio.

Bienvenida + rápidas

Respuestas en un toque.

Etiquetas + enlace

Organizar y dar enlace directo.

— BONUS · IA PARA TUS RESPUESTAS RÁPIDAS

Que la IA te **escriba** la atención.

PROMPT · RESPUESTA RÁPIDA PARA EL EVENTO

Sos asistente de un emprendimiento de [TIPO DE NEGOCIO] en Buga que participará en una muestra empresarial el [FECHA]. Escíbime 3 respuestas rápidas para WhatsApp Business: (1) info del evento con invitación a pedir ubicación, (2) exploración de necesidad del cliente, (3) seguimiento a quien no respondió. Tono cercano, claro, sin presión. Frases cortas.

— CIERRE DE LA SESIÓN 1

Antes de irte hoy, publicá tres cosas.

1

Un estado de WhatsApp

Que anuncie tu participación en la muestra.

2

Una publicación

De valor, confianza o venta — la que armaste hoy.

3

Un llamado a la acción

Que invite a responder, no solo a mirar.

La sesión 2: convertimos esto en un Reel